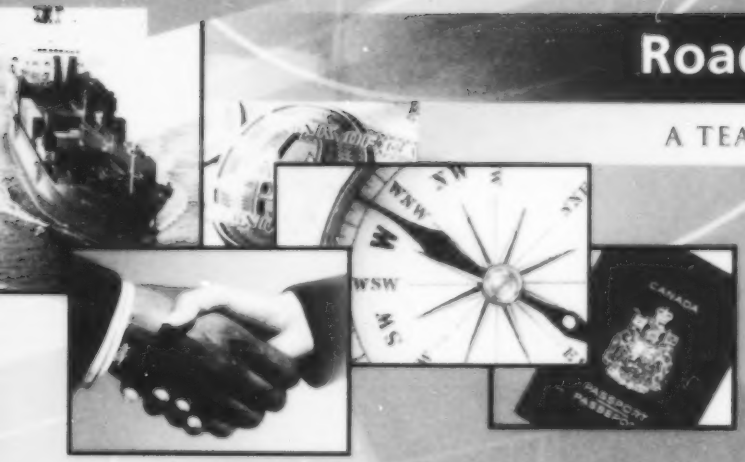
Roadmap to Exporting

A TEAM CANADA INC PUBLICATION



Canada

Third Edition

© Minister of Public Works and Government Services Canada 2003

ISBN 0-662-34106-6
Catalogue Number: E2-192/2003E

Aussi disponible en français.

Printed in Canada

Eco-Logo Paper / Papier Eco-Logo

104-00540/

Roadmap to Exporting

Introduction 2

1. Beyond the Border: **Getting Started** 3

2. Charting Your Route: **Developing Your Export Plan** 8

3. Setting Out: **Identifying Your Target Market** 9

4. Opening the Door: **Entering Your Target Market** 13

5. Paying Your Way: **Planning Your Export Financing** 16

6. Networking the World: **E-Business for Exporters** 19

7. Finding Your Way: **Industry Sector Resources for Exporters** 21

8. Getting Directions: **Where to Go for Help** 22

Introduction

No matter whether you're a potential, a preparing or an experienced exporter, Team Canada Inc (TCI) can smooth your path through the global marketplace. We're a network of more than 20 federal departments and agencies working with our partners for the benefit of exporters. These partners include provincial, territorial and municipal governments, industry associations, educational institutions and private-sector export service providers, and TCI is your gateway to all of them.

TCI is dedicated to helping Canadian businesses like yours prosper in the world market. Through us, you can access services that will help you with:

- general information;
- skills development;
- export counselling;
- market entry support;
- export financing; and
- in-market assistance.

We've published this *Roadmap to Exporting* to help you find these resources quickly and easily. By taking advantage of them, you'll be in a much better position to reap the benefits that exporting offers – increased sales, higher profits, diversified markets and global competitiveness. You'll also be able to cope more effectively with challenges like complex regulations, financial issues and customer demands.

That's just a glimpse of what you can expect from TCI, its members and partners. We've been working hard to make the very best export services available to Canadian companies, and it's paying off. With TCI, you'll discover that export success can be a lot closer than you ever imagined.

1 Beyond the Border: **Getting Started**

Learning about exporting

Are you a potential exporter? If your company has a product that's competitive in Canada and has the capacity to meet the demands of an export market, it's very possible you are.

But if you want to set out in this new direction – or even if you're already exporting and want to head into a new market – you'll need some solid preparation.

ExportSource

The best place to begin your research is the ExportSource Web portal at **exportsource.ca**. It's Canada's most comprehensive online source of export information, providing access to the resources of government departments and agencies and of many other partners. Among other things, ExportSource can help you:

- assess your export readiness;
- prepare your export plan;
- find the best sources of export assistance;
- market and finance your exports; and
- take your products and services to market.

Step-by-Step Guide to Exporting

The *Step-by-Step Guide to Exporting* is the one resource you shouldn't be without. It covers the entire process of exporting, from the time you start thinking about it until the time you're paid for delivery of your goods or services. It's available both online and in hard copy, and the first chapter will help you understand how to lay the foundations of an export venture. Go to **exportsource.ca/stepbystep** or call **1 888 811-1119** to order your free copy.

No export venture is strictly a linear process. You may want to investigate financing possibilities (described in Chapter 5) even while working on your export plan (described in Chapter 2). To reflect this, the *Roadmap* provides cross-references at strategic points to help you navigate.

TCI is continually publishing new and updated guides for exporters. Check exportsource.ca/guides to find out what's available.

Take a World View

If your company provides services rather than products, you should pay a visit to "Take a World View ... Export Your Services." This is an export preparation and information tool designed to help service firms become export-ready. It features international business opportunities and information on markets, e-business and export financing, as well as other resources. You'll find it at **exportsource.ca/worldview**.

ExportWise

Export Development Canada (EDC) produces a quarterly magazine called *ExportWise* specifically for Canadian exporters. It offers insightful advice, thoughtful commentary and profiles of successful exporters. To subscribe to this publication or to read it online, visit **www.edc.ca/exportwise**.

CanadExport

Published by the Department of Foreign Affairs and International Trade, *CanadExport* is a newsletter that covers trade opportunities, export programs, trade fairs, seminars, business missions, export successes and more. For information about a free subscription, go to **canadexport.gc.ca**.

Going Global workshops

Offered in conjunction with the Forum for International Trade Training (FITT), these three-hour workshops cover international trade, market research, marketing, logistics and trade finance. The workshops are held in various locations across the country and are also available online. Visit **www.fitt.ca** or call 1 888 811-1119 for more information.

International trade training programs

Many Canadian colleges and universities offer international trade training programs, including the Forum for International Trade Training's FITTskills program. Also available online, the program allows you to earn Canada's only Certified International Trade Professional (C.I.T.P.) designation. To learn more, go to **www.fitt.ca**.

Market preparation programs

There are also a number of programs that offer exporters assistance in reaching specific markets. These are:

- **ExportUSA** – this service includes three programs:
  - The New Exporters to Border States (NEBS) program is a key export education tool for companies just starting out in exporting to the United States. It includes a visit to a Canadian Consulate and meetings with trade officers.
  - The Exporters to the United States (EXTUS) program is directed to companies already exporting to the U.S. that want to expand their export business. It includes trade mini-missions that last from one to three days and are often coordinated with trade shows to give participants a close look at a specific sector. It provides sessions with industry experts and helps the exporter establish networks with distributors, representatives and buyers.
  - The Reverse NEBS program serves Canadian companies not yet exporting to the United States by providing seminars in Canada covering the essentials of exporting.

You can access ExportUSA at **dfait.gc.ca/can-am/export**.

- **New Exporters to Overseas (NEXOS)** – these missions, often revolving around an international trade fair, are designed to introduce Canadian businesses to a European market.

Finding sources of assistance

Exporting is a complex undertaking that demands access to a lot of specialized knowledge. But through TCI, its members and partners, you'll be able to find out just about anything you need to know.

Provincial/territorial and municipal governments, business and trade associations, educational institutions and private industry are all excellent sources of assistance, offering a range of programs and services for exporters.

Export Information Service 1 888 811-1119

One call to TCI's toll-free Export Information Service leads to a world of export information, products and services for potential, preparing and experienced exporters. Operated by 13 Canada Business Service Centres across the country, this number connects you to specialists in your region who will direct you to the services, programs and information resources that can serve you best. The Export Information Service is available from Monday to Friday from 9 a.m. to 5 p.m., in all time zones. Help is also available by email, fax, TTY (*Contact Us*) or voice-web (*Talk to Us!*). Many Canada Business Service Centre (CBSC) locations also provide a walk-in service. For more information, visit **www.cbsc.org**.

International Trade Centres (ITCs)

Industry Canada's International Trade Centres assist companies seeking to enter, expand or diversify their markets. Located in every province, ITCs offer a range of services for small- and medium- sized enterprises (SMEs) at no cost, including:

- export counselling;
- market entry support services;
- information on international markets;
- guidance on selecting trade fairs and missions; and
- market development financing.

To contact them, call 1 888 811-1119 or visit **itc-cci.gc.ca**.

The TCI Export Information Service at 1 888 811-1119 is the place to call for more information about the resources described in the *Roadmap*.

Export Development Canada (EDC)

EDC, with its unique trade financial services and valuable global market expertise, is devoted exclusively to helping Canadian exporters and investors doing business around the world. Exporters use EDC's products to ensure they get paid, provide more competitive repayment terms to their buyers, help expand their businesses to new buyers and new markets, and increase their access to working capital. Canadian exporters have been using EDC since 1944, and close to 90 percent of EDC's customers are smaller companies. EDC's main web site is at **www.edc.ca**. To access EDC's small business services, go to **www.edc.ca/SME**; for their online services, go to **www.edc.ca/online**.

For sector-specific help, see the resources on page 21.

Regional Trade Networks (RTNs)

Regional Trade Networks are locally-based partnerships of export service providers in every region across Canada. RTNs bring together federal, provincial/territorial and regional governments, industry associations and private sector players to help local businesses succeed in exporting. You'll find a full list of RTNs across Canada on page 23 and at **exportsource.ca/rtn**. Or call TCI's Export Information Service at 1 888 811-1119 for more information.

Assessing your export readiness

Export Readiness Diagnostic

Answering the questions in this online diagnostic tool will give you an opportunity to test your export readiness and identify priorities as you prepare for a foreign market. If you have already started exporting, or want to expand your efforts, you may learn some tips from the questions that will help improve your profitability. Go to **exportsource.ca/diagnostic**.

Customs matters: Getting started with documentation

Import/Export Account Number

If you don't have an import/export account number with the Canada Customs and Revenue Agency, you must register for one through the "Business Registration Online" service at **www.businessregistration.gc.ca** or by calling 1 800 959-5525.

Canadian Automated Export Declaration (CAED)

Tired of going to the Customs Office to report non-U.S. exports? You can complete and submit your export declaration to the Government of Canada right from your place of business by using the CAED system. The Web page at **www.statcan.ca/english/exports** will get you started.

Charting Your Route: **Developing Your Export Plan**

Chapter 2 of the *Step-by-Step Guide to Exporting* covers procedures for creating an export plan. See page 3.

Refining your business plan

Every business needs a solid business plan. Before embarking on an international venture, you must ensure that your domestic operations are running well. The following resources will assist you:

Canada Business Service Centres (CBSC)

With 13 main locations and 380 regional access partners, the CBSCs are your entry points to a wide range of business information and referrals on government services, programs and regulations. They also feature the online Business Start-Up Assistant that includes a section on creating a business plan. Go to **www.cbsc.org**.

If you need advice about export financing early in your project, check with the Business Development Bank of Canada, CCC (the Canadian Commercial Corporation), or Export Development Canada. They're all described on pages 17 - 18.

BusinessGateway.ca

This portal provides a single online access point to government services and the information needed to start, run and develop a business. The site will help you refine your business plan and find resources to resolve business-related issues. The categories include: business start-up, taxes, regulations, business statistics and analysis, e-business, financing, human resources management, exporting/importing, innovation/R&D/technology and selling to government/tenders. Go to **BusinessGateway.ca**.

Developing your export plan

Once you've determined that your business at home is operating smoothly and you're ready to take on international markets, it's crucial that you develop a solid export plan to guide your efforts abroad. Here's how:

International Trade Centres (ITCs) also offer export preparation and planning assistance at no cost. See page 6.

Interactive Export Planner

This online tool helps you create an export plan in substantial detail. Analyse prospective export markets, develop your market-entry strategy, prepare financial projections and complete your export plan. The Interactive Export Planner also has tips, definitions and sample plans. Access it at **exportsource.ca/iep**.

Setting Out: **Identifying Your Target Market**

Exploring market and business opportunities

Identifying the best market for your products or services can be time-consuming, particularly if you're new to international trade. Fortunately, there's a lot of information available to speed up the process.

Market Reports

The Market Research Centre produces hundreds of sectoral studies and market reports intended to help Canadian companies identify foreign business opportunities and learn more about their target markets. Access them by country or industry sector at **www.infoexport.gc.ca**.

e-Leads®

The International Business Opportunities Centre (IBOC) offers a free service for Canadian companies called e-Leads®. When you subscribe, the service matches business opportunities to your export interests and sends you a notification by e-mail. For a subscription, visit **www.e-leads.ca**.

Canadian Company Capabilities Database

If you register with Industry Canada's Canadian Company Capabilities database, potential foreign customers will find you more easily. Over 50,000 domestic and international companies browse the database each month looking for Canadian businesses who can provide the goods and services they need. You can also be connected more effectively to export opportunities in both the public and private sectors. Go to **strategis.gc.ca/cdncc**.

SourceCAN

SourceCAN is a free e-marketplace that uses the Web to connect Canadian businesses and services to both domestic and foreign buyers. Using an international tender/bid matching system, it allows businesses to interact electronically with buyers anywhere on the planet. Register at **www.sourcecan.gc.ca** to use the service. For free, valuable "next step" advice and information on proceeding with a promising SourceCAN lead, contact the seasoned contracting professionals at CCC (Canadian Commercial Corporation) at 1 613 995-0140 and ask for the Advisory Service for SourceCAN Bid Matches. For online information, go to **www.ccc.ca**.

For all the resources of the *Roadmap* plus much more, from market research and country intelligence to shipping regulations, go to **exportsource.ca**.

Chapter 3 of the *Step-by-Step Guide to Exporting* covers market types, market research and market profiling. See page 3.

Sometimes an international customer will come looking for you. TCI's *Responding to Unsolicited Orders: A Guide for Exporters* at **exportsource.ca/orders** will give you pointers on how to deal with such approaches.

The International Trade Centres (ITCs) also help with target market selection. See page 6.

Understanding your target market

Once you've identified a range of possibilities and selected the market that's best for you, you're ready to turn to the following resources for help.

Virtual Trade Commissioner

Register yourself as a client of the Canadian Trade Commissioner Service (see page 14) and receive your Virtual Trade Commissioner, a personalized Web service containing market information and business leads that match your international business interests. Register online at **www.infoexport.gc.ca**.

EXPORT MarketInsight

Export Development Canada (EDC) offers online information to help you monitor political and economic developments in more than 200 Canadian trade markets. To subscribe to this market intelligence tool, go to **www.edc.ca/e-reports**.

EDC's Market Knowledge

Take advantage of EDC's knowledge of the current economic, commercial and political conditions in virtually every foreign market worldwide. Accessing EDC's expertise on doing business in both established and developing markets allows for better understanding of opportunities and risks in various industries around the world. Call 1 866 638-7916 for help in identifying new export possibilities.

Selling to government

Foreign governments can be a fruitful market for your export venture. It may be worth looking into the following resources:

CCC (the Canadian Commercial Corporation)

As Canada's export contracting agency, CCC assists Canadian exporters in closing deals worldwide, particularly in government markets.

CCC offers a range of services to support Canadian exporters seeking to secure international contracts. Normally, CCC acts as a prime contractor, signing a contract with the foreign buyer and a matching contract with the exporter. In doing so, CCC adds the Government of Canada's credibility to the transaction and makes Canadian companies, SMEs in particular, more competitive internationally. CCC also assists SME exporters in increasing their pre-shipment working capital from commercial sources, and offers customized procurement and contracting services on a fee-for-service basis. See **www.ccc.ca**.

CCC can assist you in obtaining working capital from commercial sources. See page 18.

IFInet

IFInet is a gateway to International Financial Institutions (IFIs) and United Nations agencies. It concentrates on procurement business in the developing world, so if your product or service matches this profile, IFInet may give you excellent support. Investigate further at **www.infoexport.gc.ca/ifinet**.

International development opportunities

There are often excellent business opportunities in development projects abroad. Try these programs if that's where your interests lie:

CIDA's Industrial Cooperation Program (CIDA-INC)

CIDA-INC is a grant program available through the Canadian International Development Agency. It provides financial support and advice to Canadian companies planning investments or seeking contracts in developing countries, in a variety of sectors. The grants cover part of the costs of developing business in these countries and include viability and technical studies, training of local personnel and addressing environmental issues. If your firm is planning a commercial project in a developing country, CIDA-INC has the support you need. See **www.cida.gc.ca/inc** for details.

CIDA's Renaissance Eastern Europe Program (CIDA-REE)

CIDA-REE is a cost-sharing program that provides incentives to Canadian firms contemplating direct investment or responding to capital project opportunities in Central and Eastern European countries. See **www.cida.gc.ca/ree**.

Canadian Initiative for International Technology Transfer (CIITT)

CIITT provides support for the identification and development of climate-change technology transfer projects that are headed for developing and developed nations. Go to **exporttech.gc.ca** for more information.

Opening the Door: **Entering Your Target Market**

Developing your marketing strategy

With your export plan in place, it's time to think about the marketing strategy you'll use in your target market. One good resource is Chapter 4 of TCI's *Step-by-Step Guide to Exporting*. Another is *Successful International Trade Show Marketing*, which you'll find at **exportsource.ca/tradeshow**.

Part of your strategy may involve visiting the target market and potential customers there. The guides *Planning a Business Trip Abroad* (see **exportsource.ca/trip**) and *Speaking Globally: A Guide to Effective International Presentations* (see **exportsource.ca/presentations**) will help with your planning.

Obtaining market and sector intelligence and advice

You can get this kind of help from:

- *Step-by-Step Guide to Exporting*, Chapter 3;
- Industry Canada's International Trade Centres (see page 6); and
- the Canadian Trade Commissioner Service (see page 14).

Participating in trade missions

A trade mission is a visit to a target market by a group of business delegates, including representatives from SMEs, large corporations, educational institutions and associations, and is generally led by government officials. Such missions highlight Canadian commercial, educational and cultural links to the destination countries while allowing participants to extend their business networks. They help Canadian businesses gain greater access to new markets, develop long-term trade and investment opportunities, build international networks and promote Canadian values.

- **Team Canada missions** – led by the Prime Minister, the Minister for International Trade, provincial premiers and territorial government leaders, Team Canada missions are a unique partnership in Canada's international business development efforts to increase trade and create jobs and growth in Canada. Team Canada missions have helped thousands of Canadian businesses gain access to senior government and private-sector leaders in international markets, directly contributing to billions of dollars of new business. See **www.tcm-mec.gc.ca**.
- **Canada Trade Missions** – building on the successful Team Canada formula, ministerial-led Canada Trade Missions provide another vehicle for businesses to develop trade and investment opportunities in key markets. See **www.tcm-mec.gc.ca**.
- **Sectoral missions** – the Trade Team Canada Sectors organize trade missions for specific industry sectors, help with trade fairs and provide country and market intelligence. Visit their Web site at **ttcs.ic.gc.ca**.
- **Others** – provincial and territorial governments, regional development agencies and industry associations also organize and host trade missions to the U.S. and abroad.

Obtaining in-market assistance

Canadian Trade Commissioner Service

In-market assistance includes services such as the provision of business leads and introductions to potential clients, foreign buyers, distributors and other contacts. One essential source for such help is the Canadian Trade Commissioner Service (TCS).

The TCS has a network of more than 500 officers in 140 Canadian embassies and consulates abroad. All trade offices provide the following six core services: Market Prospect, Key Contacts Search, Local Company Information, Visit Information, Face-to-Face Briefing and Troubleshooting. Trade officers offer in-market assistance to Canadian businesses of all sizes, across all sectors, that have researched and selected their target markets. You'll find them at **www.infoexport.gc.ca**.

Bidding on a Project

For help here, go to **exportsource.ca/bids** for *International Project Bids: A Guide for Exporters.*

Assistance with contracts

CCC International Prime Contractor Service
Through this service, CCC signs a contract with a buyer and a matching one with the exporter to provide the buyer with a government-backed guarantee of contract performance. CCC also offers Canadian exporters a range of consulting services, including export opportunity development support, advice on bid preparation, assistance in contract negotiation, and contract monitoring and administration. Refer to **www.ccc.ca/services/eng**.

Dealing with logistics, customs, laws and regulations

These are vast and complex subjects. The following resources will give you a basic understanding of the issues and provide help in dealing with them.

- **Customs guide** – Canada Customs and Revenue Agency (CCRA)'s *Exporting Goods from Canada: A Handy Customs Guide for Exporters* is available at **exportsource.ca/guides**.
- **Logistics guides** – DFAIT offers two publications about stowage and packing for international shipments. *Safe Stowage: A Guide for Exporters* and *Export Packaging: A Guide for Exporters* are available at **www.infoexport.gc.ca/shipping/menu-e.htm**. And don't forget your old friend, *Step-by-Step Guide to Exporting* – Chapters 5, 6 and 8 have information about legal and shipping matters.
- **ExportSource** – ExportSource offers a whole warehouse of information on logistics, customs, laws and regulations. Take a look at the valuable resources at **exportsource.ca**.
- **Incoterms 2000** – Incoterms are the 13 basic terms used in international sales contracts. Since not knowing them can make your life difficult, you should learn more about them at **www.iccwbo.org/index_incoterms.asp** or in the glossary of the *Step-by-Step Guide to Exporting* (see page 3).
- **Export Alert** – Register for this Standards Council of Canada service at **www.scc.ca/online/export_e.html** to be notified of proposed regulatory changes in the international market. The Standards Council also operates an Information and Research Service to assist exporters in obtaining information on standards, technical regulations and conformity assessment requirements in foreign markets. This service can be reached at **info@scc.ca** or online at **www.scc.ca/infocentre/info_res_e.html**.

If you have not already filed an Export Declaration form with Statistics Canada, now is the time to do so. See CAED on page 7.

CCC (the Canadian Commercial Corporation) has a contract advisory service that can help you sort out the legalities of a deal. See page 11.

Paying Your Way: **Planning Your Export Financing**

Understanding export financing

Trading in the international market is more complicated than trading in a domestic one, and the financial side of any export venture reflects this. A good grasp of the kinds of transactions and agreements involved will make your success much more likely. You can get a basic overview of the subject through:

- TCI's *Step-by-Step Guide to Exporting*, Chapter 7, which provides an overview of export financial planning, payment methods, bonding and risk insurance;
- TCI's *Export Finance Guide*, which covers the subject in more detail (see **exportsource.ca/finance**);
- the Forum for International Trade Training's *Going Global Workshop*, "Financing International Trade" (see page 4); and
- EDC's website, which offers a range of trade finance services, at **www.edc.ca**.

Needs assessment and counselling

For assistance with your specific export requirements, go to these resources:

- the Business Development Bank of Canada (BDC) at **www.bdc.ca/exporting**, whose specialists will help you assess global opportunities, increase your production capacity, establish international trade contacts and distribution, and conform to international regulations; and
- Industry Canada's International Trade Centres (see page 6).

Market development funding

You may be able to get financial help to support your entry into a developing market. There are various programs and agencies that provide such services.

Program for Export Market Development (PEMD)

This program helps companies with annual sales between $250,000 and $10 million. You'll share eligible costs on a fifty-fifty basis and the repayable amount is based on your export success. You can reach the PEMD through your local International Trade Centre, or directly at **www.dfait-maeci.gc.ca/pemd/**.

Regional development agencies

Agencies such as the Atlantic Canada Opportunities Agency, Western Economic Diversification, CED-Q in Quebec, or Fednor in northern Ontario (part of Industry Canada) may be able to assist you. For a list of these agencies, refer to the "Federal Members" section on page 22.

Provincial/territorial governments

Some provincial and territorial government departments responsible for exporting also provide market development funding. Refer to the "Provincial/Territorial Partners" section on page 24 for a full list of contacts.

Obtaining working capital

What do you do if you've landed a large export order but need more capacity to fill it? This often means obtaining additional working capital. Three institutions may be able to help you.

Business Development Bank of Canada (BDC)

BDC provides flexible financing for the development of international markets, R&D, product modifications, new production equipment or technology. Call 1 877 232-2269 or go to **www.bdc.ca/exporting**.

Export Development Canada (EDC)
Providing working capital solutions to exporters is one of EDC's major activities. Exporters requiring working capital may use Pre-Shipment Finance or Pre-Shipment Guarantees or the Master Accounts Receivable Guarantee (MARG). Contact EDC at 1 866 260-4446 or go to **www.edc.ca/financing**.

CCC (the Canadian Commercial Corporation)
As Canada's export contracting agency, CCC offers a range of services to support Canadian exporters seeking to secure international contracts. Through a partnership with commercial lenders, CCC's Progress Payment Program (PPP) can provide sufficient project-specific working capital for you to undertake an export contract. For more information, visit the PPP section of the page at **www.ccc.ca/services/eng**.

Foreign buyer financing

EDC provides direct loans to foreign purchasers of Canadian capital goods so they can buy your product. It can also arrange financing through lines of credit or promissory note purchases. Refer to **www.edc.ca/SMEloans**.

Mitigating foreign risk

Exporting carries certain financial risks, the most obvious of which is not getting paid. You can protect your company from such problems through EDC, which offers:

- **Accounts Receivable Insurance** – Covers up to 90 percent of your losses if your foreign buyer doesn't pay. A wide variety of commercial and political risks, including buyer bankruptcy and default, is covered. Refer to **www.edc.ca/ARIinsurance**.
- **Single Transaction Insurance (EXPORTProtect)** – Covers up to 90 percent of your losses on your export contracts for services and/or capital goods. Refer to **www.edc.ca/exportprotect**.
- **Bond products** – If you need to post or provide a Bid Bond, Performance Bond or Warranty Bond, EDC offers Performance Security Guarantees to your bank to assist with surety letters or bank letters of guarantee. EDC also insures against a wrongful call from the foreign buyer. Refer to **www.edc.ca/bonding**.

Networking the World: **E-Business for Exporters**

Are you B2B or B2C?

Are you already doing business electronically in Canada? If so, there may be a natural next step for you: using the Internet to connect your company to customers, partners and suppliers outside the country.

Many businesses have reduced their costs and increased productivity by using the Internet for sales, procurement, customer relations and communications. Even if you're not into e-business yet, it may be a logical next step and a very good way to break into exporting.

Depending on your product or service, you might want to concentrate on Business to Business (B2B), in which your transactions are entirely with other companies. Alternatively, your best model may be Business to Customer (B2C), where you deal directly with customers online.

A distinction has evolved between e-business and e-commerce. *E-commerce* tends to refer to online financial transactions alone. *E-business* includes not only online transactions but also other types of information exchange. Examples would be online servicing of customers, or communications with business partners.

Ebiz.enable

No matter what your current e-business position may be, you'll find essential information and help through Industry Canada's ebiz.enable site at **strategis.gc.ca/ebizenable**. This is a portal to resources that can help SMEs adapt and adopt e-business to the full range of their business functions.

The e-business Trade RoadMap, at **strategis.gc.ca/etraderoadmap**, is specifically intended for companies that are potential exporters of products or services. It runs the gamut from readiness assessment through generation of trade leads to electronic customer support.

The Assessing Your Business link on the ebiz.enable home page will lead you to a set of preparatory resources, including the e-Business Readiness Diagnostic Tool. This diagnostic will help you figure out your e-business potential even if you don't have a Web site yet, and will help you refine your approach if you already have some online experience.

Ebiz.enable will also guide you to many other resources, from finance to case studies, that will help you develop your company's presence on the Web. If you need to know something about e-business, check here first.

E-Business resources from BDC

For more e-business resources directly from BDC, go to **www.bdc.ca** and click the E-Business link. You'll find a selection of useful information about financing your e-business venture, as well as links to business tools and other sources of guidance.

BDC also offers a popular and affordable program called E-strat, short for E-strategy. It provides you with e-business fundamentals and the latest models and applications to help you make informed decisions as you develop your e-business action plan. You can work either within a group or one-on-one with BDC's e-business consultants. For more information, call 1 877 232-2269 or go to **www.bdc.ca/estrat**.

Other e-business resources

The Web has far more sources of information about e-business than can be listed in detail here. Three that you'll find useful are:

- **BusinessGateway.ca** – the e-business link on the home page of this Government of Canada Web portal will connect you to a range of resources on e-business, including practical information organized by region. See **BusinessGateway.ca**.
- **SourceCAN** – discover thousands of domestic and foreign e-business opportunities. Sign up to research or post bids and/or pursue strategic partnerships with a host of global businesses in this secure online trading environment. Go to **www.sourcecan.gc.ca**.
- **The Canadian e-Business Initiative** – you'll find this at **www.cebi.ca**. It's a voluntary, private-sector-led partnership that aims to further Canada's e-business success by focusing on productivity, leadership and innovation. Check out the Resource Centre and the SME Workbench for guides and tools.

Finding Your Way:
Industry Sector Resources for Exporters

Understanding Trade Team Canada Sectors

Trade Team Canada Sectors (TTCSs) are partnerships between federal and provincial governments and firms and industry associations. These teams share priorities and pool resources to promote the products and services of Canadian industry in the following sectors:

- aerospace and defence;
- agriculture products, agri-food and seafood;
- automotive;
- bio-industries;
- building products;
- cultural goods and services;
- electric power equipment and services;
- environmental industries;
- health industries;
- information and communications technologies;
- oil and gas equipment and services;
- plastics; and
- service industries.

If your business falls into one of these categories, go to **ttcs.ic.gc.ca** and click the appropriate link. You'll be taken to a set of resources or contacts selected especially for your industry.

In addition to the Trade Team Canada Sectors, several federal departments and agencies offer programs designed specifically for exporters in key industry sectors. They include:

- **Agriculture and Agri-Food Canada** – the Agri-Food Trade Service provides access to international market information, exporter preparedness and exporter service activities for the Canadian agriculture and food sectors. Information on Canadian products and suppliers is also available for non-Canadians. See **ats.agr.ca**.
- **Canada Mortgage and Housing Corporation** – CMHC International promotes Canada's housing systems around the world, offers professional consulting services to foreign clients and provides support to Canadian companies looking to do business abroad. See **www.cmhc.ca/international**.
- **Canadian Heritage** – Trade Routes is a program designed to help cultural sector entrepreneurs take full advantage of international business opportunities. Support is available across all cultural sectors. See **www.canadianheritage.gc.ca/routes**.

8 Getting Directions: **Where to Go for Help**

TCI's network encompasses more than 20 federal departments and agencies, in addition to provincial/territorial partners and other key export service providers across Canada, all working together to assist Canadian companies with their export ventures.

Team Canada Inc

exportsource.ca
1 888 811-1119

Federal Members

Agriculture and Agri-Food Canada
ats.agr.ca

Atlantic Canada Opportunities Agency
www.acoa.ca
1 800 561-7862

Business Development Bank of Canada
www.bdc.ca
1 877 232-2269

Canada Customs and Revenue Agency
www.ccra-adrc.gc.ca

Canada Economic Development Agency for Quebec Regions
www.dec-ced.gc.ca

Canada Mortgage & Housing Corporation
www.cmhc.ca
1 800 668-2642

CCC (the Canadian Commercial Corporation)
www.ccc.ca
1 800 748-8191

Canadian Heritage
www.canadianheritage.gc.ca
1 866 999-7233

Canadian International Development Agency
www.acdi-cida.gc.ca
1 800 230-6349

Department of Foreign Affairs and International Trade
www.dfait-maeci.gc.ca

Environment Canada
www.ec.gc.ca
1 800 668-6767

Export Development Canada
www.edc.ca
1 866 260-4446

Fisheries and Oceans Canada
www.dfo-mpo.gc.ca
1 613 993-0999

Indian and Northern Affairs Canada
www.inac-ainc.gc.ca
1 819 997-0380

Industry Canada
strategis.gc.ca
1 800 328-6189

National Research Council
www.nrc-cnrc.gc.ca
1 877 672-2672

Natural Resources Canada
www.nrcan.gc.ca
1 613 995-0947

Public Works and Government Services Canada
www.pwgsc.gc.ca
1 800 622-6232

Statistics Canada
www.statcan.ca
1 800 263-1136

Transport Canada
www.tc.gc.ca
1 613 990-2309

Western Economic Diversification Canada
www.wd.gc.ca
1 888 338-9378

Regional Trade Networks

Trade Team British Columbia
Trade Team Alberta
Trade Team Saskatchewan
Canada-Manitoba Trade and Investment Team
Canada-Ontario Export Forum
Team Canada Inc Quebec
Trade Team New Brunswick
Trade Team PEI
Trade Team Nova Scotia
Trade Team Newfoundland Labrador
Regional Trade Network NWT
Regional Trade Network Nunavut

For further information on the regional trade network serving your province or territory, log on to **exportsource.ca/rtn**.

Provincial/Territorial Partners

British Columbia Ministry of Competition, Science and Enterprise
www.gov.bc.ca/cse

Alberta Economic Development
www.alberta-canada.com/export

Saskatchewan Trade & Export Partnership
www.sasktrade.sk.ca
1 877 313-7244

Manitoba Trade & Investment Corporation
www.manitoba-canada.com
1 800 529-9981

Ontario Exports Inc.
www.ontarioexportsinc.com
1 877 46-TRADE

Québec : ministère du Développement économique et régional
www.mic.gouv.qc.ca
1 866 INFOMIC

Business New Brunswick
www.gnb.ca/0398
1 506 444-5228

Nova Scotia Business Inc.
www.novascotiabusiness.com
1 877 297-2124

Prince Edward Island Business Development
www.peibusinessdevelopment.com
1 800 563-3734

Newfoundland & Labrador: Industry, Trade & Rural Development
www.success.nfld.net

Nunavut: Department of Sustainable Development
www.gov.nu.ca/sd.htm

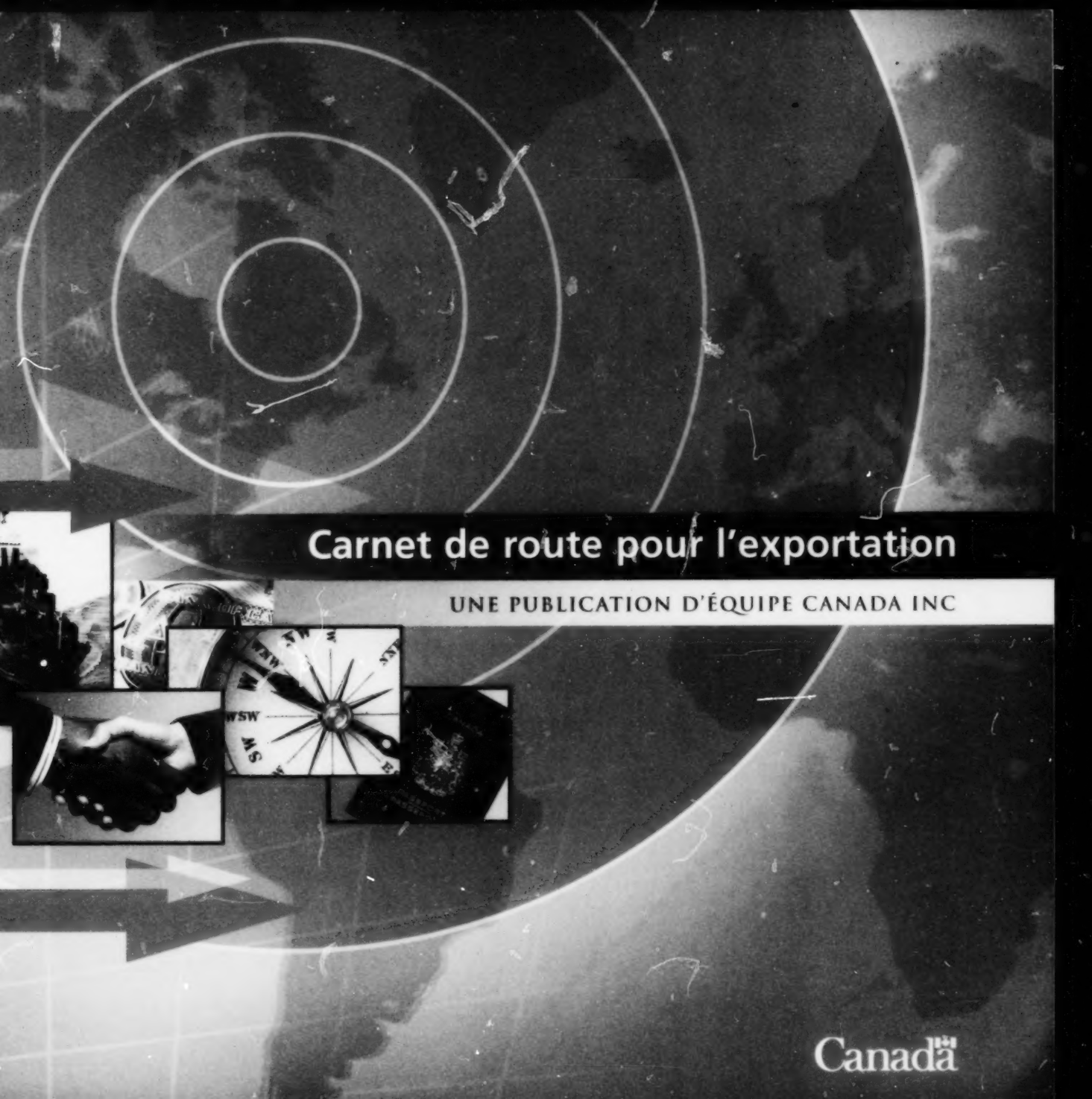
Northwest Territories - Investment and Economic Analysis
www.gov.nt.ca/RWED/iea/index.htm

Yukon Economic Development
www.economicdevelopment.gov.yk.ca

Other key partners

Municipal governments
Business and trade associations
Educational institutions
Private sector export service providers

1 888 811-1119
exportsource.ca
Team Canada Inc • Équipe Canada inc



Carnet de route pour l'exportation

UNE PUBLICATION D'ÉQUIPE CANADA INC

Canada

Troisième édition

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada 2003

ISBN 0-662-88947-9
Numéro de catalogue : E2-192/2003F

Also available in English.

Imprimé au Canada

Carnet de route pour l'exportation

Introduction 2

1. Au-delà des frontières : **Première étape** 3

2. Choisir son itinéraire : **Élaborer un plan d'exportation** 9

3. Mettre le cap sur sa destination : **Sélectionner le marché cible** 10

4. Ouvrir les portes : **S'implanter dans le marché cible** 14

5. Trouver des fonds : **Planifier le financement des exportations** 18

6. Nouer des liens virtuels : **Faire des affaires électroniques à l'étranger** 21

7. Trouver sa voie : **Ressources sectorielles pour les exportateurs** 24

8. Obtenir des conseils : **A qui s'adresser** 26

Introduction

Que vous songiez à l'exportation, que vous vous y prépariez ou que vous soyez un exportateur chevronné, Équipe Canada inc (ECI) est à même de vous faciliter la tâche dans l'arène internationale. Réseau constitué de plus de 20 ministères et organismes fédéraux, ECI travaille en collaboration avec ses partenaires pour épauler les exportateurs. Ces partenaires comprennent notamment des administrations provinciales, territoriales et municipales, des associations sectorielles, des établissements d'enseignement et des fournisseurs de services à l'exportation du secteur privé. ECI est votre portail d'accès à tous ces organismes.

Équipe Canada inc a pour mission d'aider les entreprises canadiennes comme la vôtre à prospérer sur les marchés du monde entier. Par l'intermédiaire de notre réseau, vous pouvez accéder à divers services :

- renseignements généraux;
- perfectionnement des compétences;
- conseils en matière d'exportation;
- appui à l'entrée sur le marché;
- financement du commerce; et
- aide sur le marché.

Le présent *Carnet de route pour l'exportation* est conçu pour vous aider à accéder à ces ressources plus rapidement et plus facilement. Si vous les utilisez, vous serez dans une bien meilleure position pour profiter des avantages de l'exportation – ventes et bénéfices accrus, diversification des marchés et compétitivité à l'échelle mondiale. Elles vous aideront également à mieux composer avec les difficultés qui peuvent se présenter, notamment des règlements compliqués, des problèmes financiers et les exigences des clients.

Le *Carnet de route* vous donne un bref aperçu de ce que vous pouvez obtenir lorsque vous faites appel à ECI, à ses membres ou à ses partenaires. Nous avons travaillé d'arrache-pied pour mettre à la disposition des entreprises canadiennes les meilleurs services à l'exportation, et les résultats ne se sont pas fait attendre. Avec ECI, vous découvrirez que la réussite sur les marchés étrangers est peut être plus à votre portée que vous ne l'aviez imaginé.

Au-delà des frontières : **Première étape**

S'informer sur l'exportation

Êtes-vous en mesure d'exporter? Si vous avez un produit concurrentiel au Canada et que votre entreprise est en mesure de répondre à la demande d'un marché d'exportation, vous avez ce qu'il faut pour réussir à l'étranger.

Mais avant de vous lancer dans cette voie – ou, si vous exportez déjà, avant de conquérir un nouveau marché –, vous devez être bien préparé.

ExportSource

Le meilleur endroit pour commencer vos recherches est le portail Web ExportSource (**exportsource.ca**). Cette source d'information sur l'exportation en ligne – la plus complète au Canada – vous ouvre la porte vers les ressources que mettent à votre disposition les ministères et organismes gouvernementaux et de nombreux autres partenaires. ExportSource peut notamment vous aider :

- à évaluer votre état de préparation à l'exportation;
- à préparer votre plan d'exportation;
- à trouver les meilleures sources d'aide;
- à commercialiser et à financer vos exportations; et
- à acheminer vos produits ou services vers le marché.

Guide pas-à-pas à l'exportation

Le *Guide pas-à-pas à l'exportation* est l'outil que tout exportateur devrait avoir en main. Il couvre tout le processus de l'exportation – depuis la conception du projet jusqu'à la réception du paiement pour les produits ou services vendus. Le premier chapitre vous expliquera comment établir les bases d'un projet d'exportation. Le guide est diffusé en ligne ou en version imprimée. Rendez-vous à **exportsource.ca/pasapas** ou téléphonez au **1 888 811-1119** pour en obtenir un exemplaire gratuit.

Aucun projet d'exportation n'avance en ligne droite – vous voudrez peut-être faire des recherches sur les moyens de financement (voir le chapitre 5) pendant que vous élaborez votre plan d'exportation (voir le chapitre 2). Pour faciliter votre exploration, nous avons donc inclus des renvois aux étapes stratégiques du *Carnet de route*.

ECI publie régulièrement et met à jour des guides à l'intention des exportateurs. Consultez **exportsource.ca/guidesF** pour savoir quels sont les ouvrages disponibles.

Une approche mondiale

Si votre entreprise travaille dans le secteur des services, nous vous conseillons de visiter le site « Une approche mondiale – Exportez vos services ». Il s'agit d'un outil d'information et de préparation à l'exportation conçu pour aider les entreprises de services à se préparer en vue de l'exportation. Vous y trouverez des listes de débouchés internationaux, de l'information sur les marchés, sur le cybercommerce et sur le financement des exportations, ainsi que d'autres ressources. Rendez-vous à **exportsource.ca/approchemondiale**.

Exportateurs avertis

Exportation et Développement Canada (EDC) publie à l'intention des exportateurs canadiens un magazine trimestriel intitulé *Exportateurs avertis*. On y trouve des conseils et des commentaires judicieux ainsi que des profils d'exportateurs performants. Pour vous abonner à cette publication ou la consulter en ligne, visitez le site **www.edc.ca/exportateursavertis**.

CanadExport

Bulletin publié par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, *CanadExport* traite notamment des débouchés d'affaires, des programmes à l'exportation, des foires commerciales, des colloques, des missions commerciales et des réussites d'entreprises. L'abonnement est gratuit. Pour vous renseigner, rendez-vous à **canadexport.gc.ca**.

Ateliers « Destination : Marchés internationaux »

Offerts en collaboration avec le Forum pour la formation en commerce international (FITT), ces ateliers portent sur le commerce international, les études de marché, le marketing, la logistique et les aspects financiers du commerce. Ils durent trois heures et sont donnés dans différentes villes d'un bout à l'autre du Canada, et également en ligne. Pour en savoir plus, consultez **www.fitt.ca** ou téléphonez au 1 888 811-1119.

Programmes de formation en commerce international

De nombreux collèges et universités canadiens offrent des programmes de formation en commerce international, notamment le cours FITThabiletés du Forum pour la formation en commerce international. Également en ligne, le FITT offre la seule accréditation reconnue au Canada comme Professionnel accrédité en commerce international (P.A.C.I.). Pour en savoir plus, consultez le site du FITT à l'adresse **www.fitt.ca**.

Programmes de préparation au marché

Plusieurs programmes offrent aux exportateurs une assistance relativement à des marchés précis. Il s'agit des programmes suivants :

- **Exportation É.-U.** – Ce service comprend trois programmes :
  - Le Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) – outil d'initiation essentiel pour les entreprises qui commencent à exporter aux États-Unis. Le Programme NEÉF comprend une visite à un consulat du Canada et des rencontres avec des agents de commerce.
  - Le Programme Export É.-U. – à l'intention des entreprises qui exportent déjà vers les États-Unis et qui souhaitent élargir leurs marchés dans ce pays. Export É.-U. prévoit notamment des mini-missions commerciales de un à trois jours qui coïncident souvent avec des foires commerciales, afin d'offrir aux participants un aperçu détaillé d'un secteur donné. Il comprend aussi des rencontres avec des spécialistes du secteur et aide les exportateurs à monter des réseaux avec des distributeurs, des représentants et des acheteurs.
  - Le programme CONTACTS EXPORT – pour les entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore aux Etats-Unis. Ce programme offre des séminaires donnés au Canada, qui couvrent les principaux aspects de l'exportation.

Exportation É.-U. est présenté à l'adresse **maeci.gc.ca/can-am/export**.

- **Les missions NEXOS**, Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers, sont souvent axées sur une foire commerciale internationale et ont pour but de permettre aux entreprises canadiennes de faire leur entrée sur un marché européen.

Pour en savoir plus sur les ressources présentées dans le *Carnet de route*, téléphonez au Service d'information sur l'exportation d'ECI, au 1 888 811-1119.

Trouver de l'aide

Étant donné la complexité du processus d'exportation, il est indispensable d'avoir accès à tout un éventail de connaissances spécialisées. Heureusement, grâce à ECI, à ses membres et à ses partenaires, vous pourrez trouver pratiquement tous les renseignements dont vous avez besoin.

Les administrations provinciales ou territoriales et municipales, les associations commerciales et sectorielles, les établissements d'enseignement et le secteur privé sont d'excellentes sources d'aide, qui offrent tout un éventail de programmes et de services à l'intention des exportateurs.

Service d'information sur l'exportation 1 888 811-1119

Les entreprises qui exportent, celles qui envisagent de le faire et celles qui s'y préparent n'ont qu'à composer le numéro sans frais du Service d'information sur l'exportation d'ECI pour accéder à une mine de renseignements, de produits et de services. Administré d'un bout à l'autre du pays par les 13 Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC), ce numéro vous mettra en contact avec des spécialistes qui vous aiguilleront vers les services, programmes et sources de renseignements les mieux adaptés à votre projet d'exportation. Le Service d'information sur l'exportation est accessible au **1 888 811-1119**, du lundi au vendredi, de 9 h à 17 h, dans tous les fuseaux horaires. Vous pouvez également obtenir de l'aide par courriel, télécopieur, TTY (Contactez-nous) par service vocal électronique (Consultez-nous!). De nombreux CSEC offrent également un service au guichet. Pour obtenir de l'information à ce sujet, rendez-vous à **www.rcsec.org**.

Centres de commerce international (CCI)

Les Centres de commerce international d'Industrie Canada épaulent les entreprises qui cherchent à pénétrer des marchés étrangers, à y élargir leur présence ou à diversifier leurs marchés. Présents dans toutes les provinces, les CCI offrent toute une gamme de services sans frais aux petites et moyennes entreprises (PME), entre autres :

- services-conseils à l'exportation;
- soutien à l'entrée sur le marché;
- information sur les marchés internationaux;
- conseils sur les foires commerciales et les missions; et
- financement du développement des marchés.

Pour entrer en contact avec un CCI, téléphonez au 1 888 811-1119 ou consultez le site **cci-itc.gc.ca**.

Pour obtenir une assistance adaptée à votre secteur d'activités, voir page 24.

Exportation et développement Canada (EDC)

EDC a pour mission exclusive de soutenir les activités des exportateurs et des investisseurs canadiens sur les marchés étrangers, en leur offrant des services de financement du commerce extérieur et des services d'information spécialisée sur les marchés internationaux. Les exportateurs utilisent les produits d'EDC pour assurer le paiement de leurs ventes, offrir à leurs acheteurs des modalités de remboursement plus concurrentielles, conquérir de nouveaux acheteurs et de nouveaux marchés, et avoir un meilleur accès à des fonds de roulement. Les exportateurs canadiens font appel à EDC depuis 1944, et près de 90 p. 100 des clients de l'organisme sont des PME. Le site principal d'EDC se trouve à l'adresse **www.edc.ca**. Les services offerts aux petites entreprises sont présentés à **www.edc.ca/PME**, et les services en ligne, à **www.edc.ca/enligne**.

Réseaux commerciaux régionaux (RCR)

Dans toutes les régions du Canada, des fournisseurs de services à l'exportation collaborent au sein des Réseaux commerciaux régionaux. Regroupant des administrations fédérales, provinciales ou territoriales et régionales, des associations sectorielles et des participants du secteur privé, les RCR aident les entreprises locales à s'imposer sur les marchés étrangers. Vous trouverez la liste des RCR à la page 27 et à **exportsource.ca/rcr**. Pour obtenir de plus amples renseignements, vous pouvez également téléphoner au Service d'information sur l'exportation d'ECI, au 1 888 811-1119.

Évaluer votre état de préparation à l'exportation

Diagnostic de la capacité d'exportation
Alors que vous vous préparez à aborder un marché étranger, les questions du diagnostic vous permettront de vérifier – en ligne – si votre entreprise est prête à exporter et quelles doivent être vos priorités. Si vous avez déjà commencé à exporter ou que vous voulez élargir votre présence sur le marché, cet outil vous donnera des indications précieuses qui vous aideront à rentabiliser vos activités. Rendez-vous à **exportsource.ca/evaluation**.

Les douanes : quels documents vous faut-il?

Numéro de compte importateur/exportateur
Si vous n'avez pas de numéro de compte importateur/exportateur de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, adressez-vous au service « Inscription en direct des entreprises » afin d'en obtenir un. L'inscription peut se faire en ligne à **www.inscriptionentreprise.gc.ca**, ou par téléphone en composant le 1 800 959-5525.

Déclaration d'exportation canadienne automatisée (DECA)
Il n'est guère pratique d'avoir à se rendre au bureau des douanes pour déclarer ses exportations vers des pays autres que les États-Unis. Mais grâce au service DECA, vous pouvez remplir votre déclaration et la soumettre au gouvernement du Canada sans quitter votre bureau. Rendez-vous à l'adresse **www.statcan.ca/francais/exports**.

Choisir son itinéraire : **Élaborer un plan d'exportation**

Peaufiner votre plan d'affaires

Toute entreprise se doit d'avoir un plan d'affaires solide. Il n'est pas question de se lancer dans un projet d'exportation à moins d'avoir des affaires prospères au pays. Vous trouverez de l'aide auprès des services suivants :

Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)

Par l'entremise de 13 bureaux principaux et de 380 partenaires qui offrent des points d'accès régionaux, les CSEC peuvent vous fournir toute une gamme de renseignements sur les affaires et la réglementation, et vous aiguiller vers des services et programmes gouvernementaux. Ils mettent également à votre disposition un Système d'aide au démarrage d'une entreprise, en ligne, qui comprend une section sur l'élaboration d'un plan d'affaires. Le site Web des Centres se trouve à l'adresse **www.rcsec.org**.

Portaildesaffaires.ca

Ce portail vous offre un point d'accès unique aux services gouvernementaux et à l'information nécessaires pour la création, la gestion et le développement d'une entreprise. Ce site vous aidera à peaufiner votre plan d'affaires et à trouver des ressources pour résoudre des problèmes d'ordre commercial. Il renferme plusieurs sections – Démarrage d'une entreprise, Impôts et taxes, règlements, Statistiques et analyses des entreprises, Affaires électroniques, Financement, Gestion des ressources humaines, Exportation/importation, Innovation/R-D/technologie, Vendre au gouvernement/appels d'offres. Rendez-vous à **Portaildesaffaires.ca**.

Élaborer votre plan d'exportation

Lorsque la bonne marche de vos affaires sur le marché intérieur est assurée et que vous êtes prêt à vous lancer à la conquête des marchés internationaux, il est indispensable de mettre au point un plan d'exportation solide qui guidera vos activités à l'étranger. Voici des outils qui vous y aideront :

Plan d'exportation interactif

Cet outil en ligne vous aidera à élaborer un plan d'exportation détaillé. Vous pourrez analyser les marchés d'exportation potentiels, mettre au point votre stratégie d'entrée sur le marché, préparer des projections financières et mettre une dernière à votre plan d'exportation. Vous y trouverez en outre des conseils, des définitions et des exemples de plans. Le Plan d'exportation interactif est accessible à l'adresse **exportsource.ca/pei**.

Le chapitre 2 du *Guide pas-à-pas à l'exportation* décrit la marche à suivre pour élaborer un plan d'exportation. Voir page 3.

Pour obtenir des conseils sur le financement des exportations dès le début de votre projet, vous pouvez vous adresser à la Banque de développement du Canada, à la CCC (la Corporation commerciale canadienne) ou à Exportation et développement Canada. Ces organismes sont présentés pages 19 – 20.

Les Centres de commerce international (CCI) peuvent aussi vous épauler sans frais pour préparer et planifier un projet d'exportation. Voir page 6.

Mettre le cap sur sa destination : **Sélectionner le marché cible**

Pour accéder aux ressources présentées dans le *Carnet de route* et à une foule d'autres renseignements – études de marché, renseignements sur les pays étrangers et sur les règlements d'expédition, etc. –, rendez-vous à **exportsource.ca**.

Le chapitre 3 du *Guide pas-à-pas à l'exportation* traite des différents types de marché, des études de marché et de l'établissement de profils de marché. Voir page 3.

Explorer les débouchés d'affaires et d'exportation

Vous pourriez passer beaucoup de temps à cerner le meilleur marché pour vos produits ou services – surtout si vous faites vos premiers pas dans l'arène internationale. Heureusement, une foule de renseignements sont mis à la disposition des exportateurs pour accélérer le processus.

Études de marché

Le Centre des études de marché produit des centaines d'études de marché et de profils sectoriels, afin d'aider les entreprises canadiennes à repérer les occasions d'affaires à l'étranger et à se renseigner sur leurs marchés cibles. Vous pouvez consulter ces études par pays ou par secteur industriel, à l'adresse **www.infoexport.gc.ca**.

e-Leads®

e-Leads® est un service que le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) met gratuitement à la disposition des entreprises canadiennes. Ce service repère les occasions d'affaires correspondant aux intérêts des entreprises abonnées et en avise celles-ci par courriel. Pour vous abonner, visitez le site **www.e-leads.ca**.

Base de données du Réseau des entreprises canadiennes

Si vous vous inscrivez au Réseau des entreprises canadiennes, une base de données d'Industrie Canada, les acheteurs étrangers potentiels trouveront plus facilement votre entreprise. En effet, la base de données reçoit chaque mois plus de 50 000 visites d'entreprises canadiennes et étrangères à la recherche de fournisseurs canadiens de produits et de services. Le Réseau vous permet en outre d'être relié plus efficacement aux débouchés d'exportation tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Rendez-vous à **strategis.gc.ca/rec**.

SourceCAN
SourceCAN est une place de marché électronique gratuite qui met les entreprises et les prestataires de services canadiens en contact avec des acheteurs du pays et de l'étranger par l'intermédiaire du Web. Son système international d'entrée des appels d'offres vous permettra de dialoguer avec des acheteurs du monde entier. Pour utiliser ce service, il suffit de s'inscrire à l'adresse **www.sourcecan.gc.ca**. Pour obtenir gratuitement des conseils et de l'information sur la marche à suivre pour exploiter une piste prometteuse fournie par SourceCAN, adressez-vous à un spécialiste chevronné de la CCC (la Corporation commerciale canadienne), en téléphonant au (613) 995-0140, et demandez à profiter des Services consultatifs relatifs aux appels d'offres de SourceCAN. Vous trouverez des renseignements en ligne à **www.ccc.ca**.

Il peut arriver qu'un acheteur étranger contacte directement votre entreprise. Pour savoir comment réagir dans cette situation, consultez la brochure *Répondre à une commande spontanée – Un guide en direct d'Équipe Canada inc*, qui est diffusée en ligne à **exportsource.ca/commande**.

Comprendre les rouages du marché cible

Lorsque vous aurez fait le tour des possibilités et sélectionné le marché qui convient le mieux à votre entreprise, vous serez prêt à faire appel aux ressources suivantes.

Délégué commercial virtuel
Inscrivez-vous au Service des délégués commerciaux du Canada (voir page 16) pour avoir accès à votre propre Délégué commercial virtuel. Ce service personnalisé offert sur le Web vous fournira de l'information commerciale sur vos marchés étrangers et secteurs d'intérêt. Pour vous inscrire en ligne, consultez le site **www.infoexport.gc.ca**.

Info-Marchés EXPORT
Exportation et développement Canada (EDC) propose de l'information en ligne pour tenir les exportateurs au courant des événements politiques et économiques dans plus de 200 marchés qui font affaire avec le Canada. Pour vous inscrire à ce service de renseignements commerciaux de première main, rendez-vous à **www.edc.ca/rapportsecono**.

Les Centres de commerce international (CCI) peuvent aussi vous aider à choisir votre marché cible. Voir page 6.

La CCC peut vous aider à vous procurer des fonds de roulement auprès d'établissements financiers privés. Voir page 20.

Connaissances d'EDC sur les marchés

Profitez des connaissances d'EDC sur la situation politique, économique et commerciale actuelle dans presque tous les pays. EDC met à votre disposition ses connaissances spécialisées sur la marche des affaires dans les marchés établis et les marchés en développement, afin de vous aider à mieux comprendre les avantages et les risques inhérents aux différents secteurs industriels à l'étranger. Téléphonez au numéro 1 866 638-7916 pour vous renseigner sur les nouveaux débouchés d'exportation.

Les marchés publics

Les gouvernements étrangers peuvent également représenter des marchés d'exportation intéressants. Vous pourriez trouver une occasion lucrative en explorant les services suivants :

CCC (la Corporation commerciale canadienne)

En tant qu'organisme canadien de passation de marchés, la CCC aide les exportateurs du Canada à conclure des transactions commerciales à l'étranger, notamment dans le domaine des marchés publics.

La CCC offre toute une gamme de services pour aider les exportateurs canadiens à décrocher des marchés internationaux. Elle intervient habituellement à titre de maître d'œuvre, c'est-à-dire qu'elle signe un contrat avec l'acheteur étranger et un contrat parallèle avec l'exportateur. Elle confère ainsi à la transaction la crédibilité du gouvernement du Canada et donne aux entreprises canadiennes – en particulier les PME – un avantage concurrentiel sur les marchés internationaux. De plus, la CCC aide les PME exportatrices à se procurer des fonds de roulement avant expédition auprès d'établissements financiers privés, et elle offre des services personnalisés d'approvisionnement et de structuration de contrat moyennant des honoraires. Voir **www.ccc.ca**.

IFInet

IFInet est un portail d'accès aux activités d'approvisionnement des institutions financières internationales (IFI) et des agences des Nations Unies. IFInet est axé sur les pays en développement et fournit un appui précieux aux entreprises dont les produits ou services correspondent à ces marchés. Pour en savoir plus, visitez le site **www.infoexport.gc.ca/ifinet**.

Débouchés liés au développement international

Les projets de développement à l'étranger recèlent souvent d'excellents débouchés d'affaires. Il existe plusieurs programmes à l'intention des entreprises désireuses d'en tirer parti :

Programme de coopération industrielle de l'ACDI (ACDI-PCI)

Le PCI est un programme de subvention offert par l'entremise de l'Agence canadienne de développement international. Il fournit une aide financière et des conseils aux entreprises canadiennes qui projettent d'investir ou d'obtenir des marchés dans des pays en développement et ce, dans plusieurs secteurs. Les subventions couvrent une partie des coûts liés au développement commercial, aux études techniques et de viabilité, à la formation du personnel local et aux questions environnementales. Si votre entreprise envisage un projet commercial dans un pays en développement, le PCI vous fournira l'appui dont vous avez besoin. Pour en savoir plus, rendez-vous à **www.acdi.gc.ca/pci**.

Programme Renaissance Europe de l'Est de l'ACDI (ACDI-REE)

Le Programme REE de l'ACDI est un programme à coûts partagés, qui offre des mesures incitatives aux entreprises canadiennes qui songent à investir directement ou à participer à des projets d'infrastructure intégrés dans les pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est. Voir **www.acdi.gc.ca/programme-ree**.

Initiative canadienne pour le transfert technologique international (ICTTI)

L'ICTTI appuie l'établissement et le développement de projets de transfert technologique dans le domaine des changements climatiques, dans les pays en développement et les pays développés. Vous trouverez de l'information sur ce programme à l'adresse **exporttech.gc.ca**.

Ouvrir les portes :
S'implanter dans le marché cible

La stratégie marketing

Lorsque vous aurez élaboré un plan d'exportation, il sera temps de songer à une stratégie marketing pour votre marché cible. À cette fin, vous trouverez une aide précieuse dans le chapitre 4 du *Guide pas-à-pas à l'exportation* d'ECI. Vous pouvez également consulter le guide *Stratégies marketing pour les foires commerciales internationales*, qui est affiché à l'adresse **exportsource.ca/foires**.

Si votre stratégie marketing prévoit une visite dans le marché cible et des rencontres avec des clients potentiels, les guides *Planifier des voyages d'affaires à l'étranger* (voir **exportsource.ca/voyage**) et *La communication internationale – Préparation d'exposés efficaces* (voir **exportsource.ca/exposes**) vous aideront à préparer un voyage réussi.

Renseignements et conseils commerciaux et sectoriels

Vous trouverez ce type d'information en consultant :

- le chapitre 3 du *Guide pas-à-pas* à l'exportation;
- les Centres de commerce international d'Industrie Canada (voir page 6); et
- le Service des délégués commerciaux du Canada (voir page 16).

Les missions commerciales

Par mission commerciale, on entend une visite organisée dans un marché cible pour un groupe de délégués représentant notamment des PME, des grandes entreprises, des établissements d'enseignement et des associations, et qui est généralement dirigée par des représentants gouvernementaux. Les missions ont pour but l'établissement de liens commerciaux, éducatifs et culturels entre le Canada et les pays de destination tout en permettant aux participants d'élargir leurs réseaux d'affaires. Elles offrent aux entreprises canadiennes la possibilité d'étendre leurs activités à de nouveaux marchés, d'exploiter des occasions de vente et d'investissement à long terme, de mettre sur pied des réseaux internationaux et de promouvoir les valeurs canadiennes.

- **Missions d'Équipe Canada** – Sous les auspices du Premier ministre, du ministre du Commerce international, des premiers ministres des provinces et des chefs de gouvernement des territoires, les missions d'Équipe Canada constituent une association unique qui s'inscrit dans le sens des efforts déployés par le gouvernement du Canada pour développer le commerce international, afin d'accroître le commerce et de stimuler la croissance et la création d'emplois au Canada. Ces missions ont aidé des milliers d'entreprises canadiennes à entrer en contact avec des dirigeants politiques et des chefs d'entreprise dans les pays étrangers, ce qui a directement contribué à des transactions qui se chiffrent en milliards de dollars. Pour en savoir plus, visitez le site **www.tcm-mec.gc.ca**.

- **Missions commerciales Canada** – Faisant fond sur le succès remporté par la formule des missions d'Équipe Canada, les missions commerciales Canada, qui sont dirigées par un ministre, offrent aux exportateurs un autre moyen d'exploiter les occasions de commerce et d'investissement dans des marchés clés. Rendez-vous à **www.tcm-mec.gc.ca**.

- **Missions sectorielles** – Les Équipes sectorielles commerciales Canada (ESCC) organisent des missions commerciales axées sur des secteurs de l'économie en particulier. Elles appuient la participation à des foires commerciales et fournissent des renseignements sur les marchés étrangers et de l'information de première main. Vous pouvez visiter leur site Web à l'adresse **escc.ic.gc.ca**.

- **Autres missions** – Les administrations provinciales et territoriales, les organismes de développement régional et les associations sectorielles organisent et animent des missions commerciales aux États-Unis et dans d'autres pays.

Assistance sur place

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Les exportateurs peuvent obtenir de l'aide dans les pays étrangers, notamment sous forme de renseignements sur les occasions d'affaires et de présentation à des clients potentiels, des acheteurs étrangers, des distributeurs et autres contacts. Une source d'assistance indispensable sur les marchés étrangers est le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC).

Le SDC possède un réseau de plus de 500 agents en poste dans 140 ambassades et consulats à l'étranger. Il offre six services de base dans tous ses bureaux à l'étranger : Aperçu du potentiel de marché, Recherche de contacts clés, Information sur les entreprises locales, Renseignements concernant les visites, Rencontre personnelle et Dépannage. Les agents de commerce du SDC épaulent les entreprises canadiennes à l'étranger, quels que soient leur taille et leur secteur, une fois que celles-ci ont effectué leurs recherches et choisi leurs marchés cibles. Le site du SDC se trouve à l'adresse **www.infoexport.gc.ca**.

Soumissions

Si vous avez besoin d'aide pour préparer une soumission, rendez-vous à **exportsource.ca/soumissions** pour consulter *Soumissions internationales – un guide en direct d'Équipe Canada inc.*

Préparation des contrats

Service de maître d'œuvre international de la CCC

Dans le cadre de ce service, la CCC signe un contrat avec l'acheteur et un contrat parallèle avec l'exportateur, et offre à l'acheteur une garantie de bonne exécution cautionnée par le gouvernement canadien. Par ailleurs, la CCC met à la disposition des exportateurs canadiens tout un éventail de services de consultation, notamment un appui au développement des occasions d'exportation, des conseils sur la préparation des soumissions, et une assistance pour la négociation, le suivi et l'administration des contrats. Rendez-vous à **www.ccc.ca/services/fre**.

Logistique, douanes, lois et règlements

Ce sont là des sujets vastes et complexes. Les outils et services suivants vous aideront à vous initier à ces questions et à les régler, le cas échéant.

- **Guide des douanes** – La publication *L'exportation de marchandises du Canada – Un guide des douanes pratique à l'intention des exportateurs* de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) est disponible à l'adresse **exportsource.ca/guidesF**.
- **Guides de logistique** – Le MAECI propose deux publications sur l'arrimage et l'emballage des produits expédiés à l'étranger : *Arrimage sécuritaire – Guide pour les exportateurs* et *Emballage à l'exportation – Guide pour les exportateurs*. Elles sont affichées à **www.infoexport.gc.ca/shipping/menu-f.htm**. Et n'oubliez pas votre indispensable compagnon, le *Guide pas-à-pas à l'exportation*, dont les chapitres 5, 6 et 8 renferment de l'information sur les questions ayant trait aux lois et aux expéditions.
- **ExportSource** – ExportSource vous offre une mine de renseignements sur la logistique, les douanes, les lois et les règlements. Rendez-vous au site **exportsource.ca**.
- **Incoterms 2000** – Les incoterms sont 13 termes de base utilisés dans les contrats de vente internationaux, dont l'ignorance pourrait vous rendre la vie difficile. Vous les trouverez dans le site **www.iccwbo.org/index_incoterms.asp** ou dans le glossaire du *Guide pas-à-pas à l'exportation* (voir page 3).
- **Export Alerte!** – Inscrivez-vous à ce service du Conseil canadien des normes, à l'adresse **www.scc.ca/online/export_f.html**, et vous serez avisé des changements de réglementation survenant sur les marchés internationaux. Le Conseil gère aussi un Service d'information et de recherche pour aider les exportateurs à obtenir de l'information sur les normes, les règlements techniques et les exigences en matière d'évaluation de la conformité dans les marchés étrangers. Ce service est accessible par courriel à l'adresse **info@scc.ca** ou en ligne à **www.scc.ca/infocentre/info_res_f.html**.

Si vous n'avez pas encore rempli de Déclaration d'exportation de Statistique Canada, c'est le moment de le faire. Voir le service DECA, page 8.

La CCC (la Corporation commerciale canadienne) offre un service de consultation sur les contrats, qui pourra vous aider à déterminer les exigences juridiques d'une transaction. Voir page 12.

Trouver des fonds :
Planifier le financement des exportations

Financement des exportations

Il est plus compliqué de faire des affaires sur le marché international que sur un marché intérieur, et il en va de même pour les aspects financiers de toute transaction d'exportation. Si ces transactions et les ententes qu'elles impliquent n'ont pas de secret pour vous, vous aurez beaucoup plus de chances de réussir. Vous pouvez commencer à vous informer à ce sujet en consultant :

- le chapitre 7 du *Guide pas-à-pas à l'exportation* d'ECI, qui donne un aperçu de la planification financière, des méthodes de paiement, du versement de cautions et de l'assurance;
- *Aspects financiers de l'exportation* d'ECI, qui traite le sujet de manière plus approfondie (voir **exportsource.ca/financiers**);
- les ateliers « Destination : marchés internationaux » du Forum pour la formation en commerce international (voir page 4); et
- le site Web d'EDC, qui présente toute une gamme de services de financement des exportations (voir **www.edc.ca**).

Évaluation des besoins et consultation

Si vous avez besoin d'aide pour savoir ce qu'implique une transaction d'exportation en particulier, adressez-vous aux services suivants :

- la Banque de développement du Canada (BDC), à **www.bdc.ca/exportation**, dont le personnel spécialisé vous aidera à évaluer les occasions d'affaires sur les marchés mondiaux, à accroître votre capacité de production, à établir des contacts sur les marchés étrangers et un réseau de distribution, ainsi qu'à respecter les règlements internationaux; et
- les Centres de commerce international d'Industrie Canada (voir page 6).

Financement du développement des marchés

Si vous visez un marché en développement, vous pourriez obtenir une aide financière pour entrer sur le marché. Il existe plusieurs programmes et organismes qui offrent des services de cette nature.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Ce programme aide les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel se situe entre 250 000 $ et 10 millions de dollars. Les coûts admissibles sont partagés également et la contribution est remboursable en fonction des exportations de votre entreprise dans le marché. Vous pouvez faire appel au PDME par l'entremise du Centre de commerce international de votre région ou directement à l'adresse **www.dfait-maeci.gc.ca/pemd/**.

Organismes de développement régional

Les organismes tels que l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, Diversification de l'économie de l'Ouest, Développement économique Canada pour le Québec, ou Fednor pour le nord de l'Ontario (qui fait partie d'Industrie Canada) pourront peut-être vous aider. Vous trouverez la liste de ces organismes à la section « Ministères et organismes fédéraux », page 26.

Administrations provinciales et territoriales

Certains ministères provinciaux et territoriaux responsables de l'exportation fournissent également un financement pour le développement des marchés. La section « Partenaires des provinces et territoires », page 28, renferme une liste complète de contacts.

Besoins en fonds de roulement

Que faire si vous avez décroché une grosse commande mais que votre capacité financière est insuffisante pour la remplir? Dans bien des cas, il s'agit de renforcer votre fonds de roulement. Trois institutions financières peuvent vous y aider.

Banque de développement du Canada (BDC)

La BDC offre des solutions de financement souples pour le développement des marchés internationaux, la R-D, l'adaptation des produits, l'acquisition d'équipement de production et la mise au point de technologies. Téléphonez au 1 877 232-2269 ou visitez le site de la BDC (**www.bdc.ca/exportation**).

Exportation et développement Canada (EDC)
L'accès à des fonds de roulement est l'un des principaux services qu'EDC offre aux exportateurs. Les entreprises ont le choix entre un prêt ou une garantie-caution pré-expédition ou encore une garantie générale sur les créances (MARG). Communiquez avec EDC au 1 866 260-4446 ou rendez-vous à **www.edc.ca/financement**.

CCC (la Corporation commerciale canadienne)
En tant qu'organisme canadien de passation de marchés, la CCC propose toute une gamme de services pour aider les exportateurs canadiens à décrocher des marchés internationaux. Son Programme de paiements progressifs (PPP), mis en œuvre en collaboration avec des établissements financiers privés, procure aux exportateurs des fonds de roulement pour un projet d'exportation précis. Pour en savoir plus, consultez la section consacrée au PPP, à la page **www.ccc.ca/services/fre**.

Crédit aux acheteurs étrangers

EDC offre des prêts directs aux acheteurs étrangers de biens d'équipement canadiens, afin qu'ils puissent acheter vos produits. EDC peut également organiser le financement d'une transaction au moyen de marges de crédit ou de l'achat de billets à ordre. Rendez-vous à **www.edc.ca/pretspme**.

Atténuation des risques

L'exportation entraîne certains risques financiers – le plus évident étant le défaut de paiement. Vous pouvez cependant protéger votre entreprise en vous adressant à EDC, qui offre les services suivants :

- **Assurance-comptes clients** – Cette assurance couvre jusqu'à 90 p. 100 de vos pertes en cas de non-paiement. Elle vous protège de nombreux risques commerciaux et politiques, dont la faillite de l'acheteur et le défaut de paiement. Rendez-vous à **www.edc.ca/ACCassurance**.
- **Assurance de transactions individuelles (ProtEXPORT)** – Cette assurance couvre jusqu'à 90 p. 100 de vos pertes sur les exportations de services ou de biens d'équipement. Consultez la page **www.edc.ca/protexport**.
- **Produits de cautionnement** – Si vous devez déposer un cautionnement de soumission, de bonne exécution ou de garantie, EDC vous propose la garantie-caution de bonne fin qui vous permettra d'obtenir une lettre de caution ou une lettre de garantie de la banque. EDC vous couvre aussi en cas d'appel injustifié de la part de l'acheteur étranger. Rendez-vous à **www.edc.ca/caution**.

Nouer des liens virtuels :
Faire des affaires électroniques à l'étranger

Échanges interentreprises ou commerce grand public?

Faites-vous déjà des affaires sur le Web au Canada? Si oui, la prochaine étape consiste peut-être à vous connecter avec des clients, des partenaires et des fournisseurs de l'étranger.

De nombreuses entreprises ont obtenu des réductions de coût et des gains de productivité en utilisant Internet pour leurs ventes, leurs acquisitions, les relations avec les clients et leurs activités de communication. Même si vous n'êtes pas encore une cyberentreprise, cette transition est peut être pour vous une évolution logique et un excellent moyen de vous lancer dans l'exportation.

Selon le produit ou service que vous vendez, vous voudrez vous concentrer sur les échanges interentreprises (B2B) et traiter uniquement avec d'autres sociétés, ou au contraire faire du commerce avec le grand public (B2C) et traiter directement avec vos clients en ligne.

On fait maintenant la distinction entre *affaires électroniques* et *commerce électronique*. On parle de commerce électronique pour désigner les transactions effectuées en ligne, alors que les affaires électroniques comprennent, en plus des transactions, d'autres types d'échange d'information, par exemple les services clients ou les communications avec des partenaires.

Ebiz.facile

Quelle que soit votre position actuelle dans le monde des affaires électroniques, le site ebiz.facile d'Industrie Canada, à l'adresse **strategis.gc.ca/ebizfacile**, vous fournira des renseignements et une aide indispensables. Il s'agit d'un portail vers des ressources qui aident les PME à adapter et à intégrer les affaires électroniques à toutes leurs fonctions commerciales.

Le Carnet de route pour le commerce électronique international (**strategis.gc.ca/carnetcommerceelectronique**) s'adresse aux entreprises qui projettent d'exporter des produits ou des services. Il passe en revue les différents aspects de l'exportation, de l'évaluation de l'état de préparation aux débouchés en passant par le soutien électronique à la clientèle.

Sur la page d'accueil du site, le lien Outils d'évaluation vous mènera à un ensemble de ressources sur la préparation à l'exportation. L'un de ces outils, l'Outil pour mesurer votre degré de préparation aux affaires électroniques, vous aidera à évaluer votre potentiel dans le domaine – même si vous n'avez pas encore votre propre site Web – et à raffiner vos méthodes si vous avez déjà de l'expérience sur la toile.

Ebiz.facile vous aiguillera en outre vers une foule d'autres ressources – allant des questions financières aux études de cas – qui vous aideront à établir ou à élargir votre présence sur la toile. Ebiz.facile est le premier site à consulter si vous avez besoin de renseignements sur les affaires électroniques.

Ressources de la BDC pour les affaires électroniques

Pour obtenir d'autres ressources pour les affaires électroniques directement de la BDC, consultez le site situé à l'adresse **www.bdc.ca** et cliquez sur le lien Affaires électroniques. Vous y trouverez des renseignements utiles sur le financement de votre cyberprojet, ainsi que des liens menant à des outils conçus pour les gens d'affaires et à d'autres sources d'information.

La BDC offre également un programme très utilisé et abordable appelé E-strat (E-stratégie). Ce programme vous explique les rudiments des affaires électroniques et présente les modèles et applications les plus récents, afin de vous aider à prendre des décisions éclairées lors de l'élaboration de votre plan d'action. Vous pouvez travailler au sein d'un groupe ou individuellement avec les consultants de la BDC spécialistes des affaires électroniques. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au 1 877 232-2269 ou visitez la page **www.bdc.ca/estrategie**.

Autres ressources pour les affaires électroniques

Les sources d'information pour les affaires électroniques dans Internet sont beaucoup trop nombreuses pour que l'on puisse les présenter en détail. En voici trois qui vous seront utiles :

- **Portaildesaffaires.ca** – Le lien Affaires électroniques figurant sur la page d'accueil de ce portail du gouvernement du Canada vous donne accès à tout un éventail de ressources pour les affaires électroniques, notamment des renseignements pratiques classés par région. Voir **Portaildesaffaires.ca**.
- **SourceCAN** – Découvrez des milliers de possibilités d'affaires au pays et à l'étranger! Vous pouvez vous inscrire à ce service pour recevoir ou afficher des appels d'offres et pour établir des partenariats stratégiques avec une multitude d'entreprises dans le monde entier dans cet environnement en ligne sécurisé. Rendez-vous à l'adresse **www.sourcecan.gc.ca**.
- **L'Initiative canadienne pour le commerce électronique** – que vous trouverez à l'adresse **www.icce.ca**. Ce partenariat volontaire dirigé par le secteur privé a pour but d'appuyer le succès des entreprises canadiennes dans le domaine des affaires électroniques en mettant l'accent sur la productivité, le leadership et l'innovation. Pour vous procurer des guides et des outils, consultez le Centre de ressources et la Trousse de travail pour les PME.

Trouver sa voie :
Ressources sectorielles pour les exportateurs

Équipes sectorielles commerciales Canada

Les Équipes sectorielles commerciales Canada (ESCC) sont des partenariats entre les gouvernements fédéral et provinciaux, des entreprises et des associations sectorielles. Ces équipes partagent les même priorités et mettent leurs ressources en commun pour promouvoir les produits et services de l'industrie canadienne dans les secteurs suivants :

- aérospatiale et défense;
- produits de l'agriculture, agroalimentaires et de la pêche;
- automobile;
- bio-industries;
- matériaux de construction;
- biens et services culturels;
- matériel et services d'énergie électrique;
- industries environnementales;
- industries de la santé;
- technologies de l'information et des télécommunications;
- matériel et services d'exploitation du pétrole et du gaz;
- plastiques; et
- industries de service.

Si votre entreprise entre dans une de ces catégories, rendez-vous au site **escc.ic.gc.ca** et cliquez sur le lien correspondant. Il vous mènera à une série de ressources ou de coordonnées de personnes-ressources qui pourraient vous êtres utiles.

Outre les Équipes sectorielles commerciales Canada, plusieurs ministères et organismes fédéraux offrent des programmes conçus spécialement pour les exportateurs des principaux secteurs de l'économie, notamment :

- **Agriculture et Agroalimentaire Canada** – Le Service d'exportation agroalimentaire donne accès à des renseignements sur les marchés étrangers, à des activités ayant trait à la préparation à l'exportation et aux services offerts aux exportateurs des secteurs canadiens de l'agriculture et de l'alimentation. Des renseignements sur les produits et fournisseurs canadiens sont également diffusés à l'intention des gens d'affaires de l'étranger. Rendez-vous à **sea.agr.ca**.
- **La Société canadienne d'hypothèques et de logement** – SCHL International fait la promotion des systèmes de construction domiciliaire canadiens dans le monde, offre des services de consultation professionnels aux clients étrangers et épaule les entreprises canadiennes qui veulent faire des affaires à l'étranger. Rendez-vous à **www.schl.ca/schlinternational**.
- **Patrimoine canadien** – Routes commerciales est un programme conçu pour aider les entrepreneurs du secteur culturel à tirer pleinement parti des débouchés à l'étranger. Les entreprises de tous les domaines des arts et de la culture peuvent bénéficier d'une aide. Rendez-vous à **www.patrimoinecanadien.gc.ca/routes**.

Obtenir des conseils : **A qui s'adresser**

Implanté d'un bout à l'autre du Canada, le réseau d'ECI comprend plus de 20 ministères et organismes fédéraux, des partenaires des provinces et des territoires et d'autres importants fournisseurs de services à l'exportation, qui unissent leurs efforts pour aider les entreprises canadiennes à mener à bien leurs projets d'exportation.

Équipe Canada inc

exportsource.ca
1 888 811-1119

Ministères et organismes fédéraux

Affaires indiennes et du Nord canadien
www.ainc-inac.gc.ca
1 819 997-0380

Agence canadienne de développement international
www.acdi-cida.gc.ca
1 800 230-6349

Agence canadienne des douanes et du revenu
www.ccra-adrc.gc.ca

Agence de promotion économique du Canada atlantique
www.acoa.ca
1 800 561-7862

Agriculture et Agroalimentaire Canada
sea.agr.ca

Banque de développement du Canada
www.bdc.ca
1 877 232-2269

CCC
(la Corporation commerciale canadienne)
www.ccc.ca
1 800 748-8191

Conseil national de recherches
www.nrc-cnrc.gc.ca
1 877 672-2672

Développement économique Canada pour les régions du Québec
www.dec-ced.gc.ca

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
www.deo.gc.ca
1 888 338-9378

Environnement Canada
www.ec.gc.ca
1 800 668-6767

Exportation et développement Canada
www.edc.ca
1 866 760-4446

Industrie Canada
strategis.gc.ca
1 800 328-6189

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
www.dfait-maeci.gc.ca

Patrimoine canadien
www.patrimoinecanadien.gc.ca
1 866 999-7233

Pêches et Océans Canada
www.dfo-mpo.gc.ca
1 613 993-0999

Ressources naturelles Canada
www.nrcan.gc.ca
1 613 995-0947

Société canadienne
d'hypothèques et de logement
www.schl.ca
1 800 668-2642

Statistique Canada
www.statcan.ca
1 800 263-1136

Transports Canada
www.tc.gc.ca
1 613 990-2309

Travaux publics et Services
gouvernementaux Canada
www.tpsgc.gc.ca
1 800 622-6232

Réseaux commerciaux régionaux

Équipe Commerce Colombie-Britannique
Équipe Commerce Alberta
Équipe Commerce Saskatchewan
Équipe Canada-Manitoba du commerce et d'investissement
Forum Canada-Ontario sur l'exportation
Réseau commercial régional Québec
Équipe Commerce Nouveau-Brunswick
Équipe Commerce Î.-P.-É.
Équipe Commerce Nouvelle-Écosse
Équipe Commerce Terre-Neuve et Labrador
Réseau commercial régional T.N.-O.
Réseau commercial régional Nunavut

Pour en savoir plus sur le réseau commercial régional de votre province ou territoire, visitez le site à l'adresse **exportsource.ca/rcr**.

Partenaires des provinces et des territoires

British Columbia Ministry of Competition, Science and Enterprise
www.gov.bc.ca/cse

Alberta Economic Development
www.alberta-canada.com/export

Saskatchewan Trade & Export Partnership
www.sasktrade.sk.ca
1 877 313-7244

Commerce et investissement Manitoba
www.manitoba-canada.com
1 800 529-9981

Ontario Exports Inc.
www.ontarioexportsinc.com
1 877 46-TRADE

Québec : ministère du Développement économique et régional
www.mic.gouv.qc.ca
1 866 INFOMIC

Entreprises Nouveau-Brunswick
www.gnb.ca/0398
1 506 444-5228

Nova Scotia Business Inc.
www.novascotiabusiness.com
1 877 297-2124

Prince Edward Island Business Development
www.peibusinessdevelopment.com
1 800 563-3734

Terre-Neuve et Labrador : Industry, Trade & Rural Development
www.success.nfld.net

Nunavut : Department of Sustainable Development
www.gov.nu.ca/sd.htm

Territoires du Nord-Ouest : Investment and Economic Analysis
www.gov.nt.ca/RWED/iea/index.htm

Yukon Economic Development
www.economicdevelopment.gov.yk.ca

Autres partenaires importants

Administrations municipales
Associations professionnelles et de gens d'affaires
Établissements d'enseignement
Fournisseurs de services à l'exportation du secteur privé

1 888 811-1119
exportsource.ca
Equipe Canada inc • Team Canada Inc